A Administração do Capital de Giro como ferramenta de estruturação e desenvolvimento de uma Pequena Empresa

The Management of Working Capital, as a tool for structuring and developing a Small Business

João Paulo de Lima Mattos[1]
Maxwell Allan da Silva Kimura[2]
Marcelo Gilberti Vuolo[3]
Cleide Henrique Avelino[4]

RESUMO

O Capital de Giro influencia e determina o comportamento da organização, pois sua gestão impacta diretamente na quantidade de recursos financeiros disponíveis para a empresa, bem como informa a maneira que estes recursos serão aplicados. Esta ferramenta possibilita as pequenas empresas a desenvolverem uma vantagem competitiva diante da concorrência, uma vez que, um dos grandes fatores de mortalidade é a sua ausência. Desta forma, a gestão do Capital de Giro, bem como um administrador capaz de analisá-lo, torna-se vital no desenvolvimento e estruturação das pequenas empresas. Refletir e descrever o funcionamento destas ações são os objetivos deste trabalho, que quer, ainda, conceituar a Administração Financeira e suas ferramentas, tendo como pressuposto o indicativo de que a gestão do Capital de Giro pode estimular e amplificar uma organização, utilizando-se de pesquisa e revisão bibliográficas sobre o assunto. Os resultados foram conclusivos e profundos, demonstrando o impacto direto na sobrevivência das pequenas empresas.
Palavras-chave: Capital de Giro, Pequenas Empresas, Desenvolvimento.

ABSTRACT

The Working Capital influences and determines the behavior of the organization because its management directly impacts the amount of financial resources available to the company, as well as informs the way these resources will be applied. This tool enables small companies to develop a competitive advantage over their competitors, since one of the major factors of mortality is their absence. Thus, the management of Working Capital, as well as an administrator capable of analyzing it, becomes vital in the development and structuring of small businesses. Reflecting and describing the functioning of these actions are the objectives of this work, which also wants to conceptualize the Financial Administration and its tools, having as an assumption that the management of Working Capital can stimulate and amplify an organization, using research and literature review on the subject. The results were conclusive and profound demonstrating a direct impact on the survival and development of small companies.
Keywords: Working Capital, Small Companies, Development.

[1] Acadêmica do 8° termo do curso de Administração no Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium – UniSalesiano Campus Araçatuba.
[2] Acadêmica do 8° termo do curso de Administração no Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium – UniSalesiano Campus Araçatuba.
[3] Zootecnista; Mestre em Produção, especialista em Gestão Agroindustrial, Administrativo Rural e Controladoria e Auditoria; Docente do Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium – UniSalesiano Campus Araçatuba.
[4] Contadora; Especialização em Contabilidade, Administração e Finanças; Docente do Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium – Unisalesiano Campus Araçatuba

Introdução

A competitividade, diversificação e fragmentação do mercado, obriga as empresas a obterem excelência e inovação em seus processos e produtos e, desta forma, maximização de recursos e lucratividade, uma vez que as empresas, que não geram lucros, perdem a atratividade para investimentos e não sobrevivem.

Embora seja necessário que todas as áreas da organização funcionem em sinergia, a Administração Financeira possui papel de destaque, pois compreende a gestão de um recurso cada vez mais escasso e vital para a manutenção das atividades, estando o desenvolvimento desta área vinculado a detecção do ávit ou déficit de forma a gerar um planejamento antecipado de usos e fontes.

Desse modo, torna-se válido questionar a aplicabilidade da gestão do Capital de Giro como ferramenta de estruturação e desenvolvimento organizacional, tendo como objetivo geral deste estudo, conceituar a Administração Financeira e sua interferência no desenvolvimento sustentável do negócio.

Administração Financeira

As organizações são compostas por oito (8) grandes áreas: produção, contabilidade, compras, marketing, vendas, logística, gestão de pessoas e finanças, sendo esta última a responsável por gerir o capital que mantém a empresa em atividade, cabendo esta manutenção à Administração Financeira, que possui como papel principal o estudo, aplicação e otimização dos recursos organizacionais. (ASSAF NETO; LIMA, 2017)

> *A Administração Financeira é um campo de estudo teórico e prático que objetiva, essencialmente, assegurar um melhor e mais eficiente processo empresarial de captação (financiamento) e alocação (investimento) de recursos de capital. Nesse contexto, a Administração Financeira envolve-se tanto com a problemática da escassez de recursos, quanto com a realidade operacional e prática da gestão financeira das empresas, assumindo uma definição de maior amplitude.* (ASSAF NETO; LIMA, 2017, p. 18).

No desenvolvimento de suas atividades, a gestão de capitais tem como objetivo atender a operação como um todo, captando e empregando seus recursos com eficiência, a fim de gerar retornos monetários positivos aos sócios e acionistas.

> *Para a Administração Financeira, o objetivo econômico das empresas é a maximização de seu valor de mercado, pois dessa forma estará sendo*

> *aumentada a riqueza de seus proprietários (acionistas de sociedades por ações e sócios de sociedades por cotas).* (HOJI, 2017, p. 3).

A Administração Financeira, objetiva a maximização de empregos de recursos organizacionais, focando no estudo e desenvolvimento de metodologias para gerar lucro e aumentar valor da organização.

Geração de Lucro e criação de valor

O lucro de uma empresa provém de suas receitas, menos as despesas e deduções de impostos. Todavia, o objetivo principal do negócio é aumentar a distância entre tais componentes, seja maximizando as receitas, seja pela contenção dos gastos de forma a aumentar sua geração de caixa sem que haja prejuízo de oferta e demanda de seus bens e serviços. (PADOVEZE, 2016)

A captação e aplicação de capital devem ser constantes e alinhados ao planejamento estratégico, com base em uma visão holística dos ambientes interno e externo, de forma a agregar valores e gerar lucros a organização e seus sócios.

Para Padoveze (2016), a criação de valor é um conceito que pode ser mensurado economicamente, visto que está intrínseca as relações de consumo, nas quais a manutenção das vantagens competitivas resultará no lucro esperado pelos *stakeholders*, esta lucratividade, deve superar o custo de oportunidade para justificar o investimento na organização.

> *Preço de mercado e preço de transferência baseado no preço de mercado para avaliação dos estoques e produtos finais, e dos produtos e serviços produzidos pelas atividades internas; custo de oportunidade financeiro para mensurar e avaliar o aspecto financeiro das atividades e do custo de oportunidade dos acionistas, fornecedores de capital à empresa e as atividades.* (PADOVEZE, 2016, p. 12)

A integridade do capital depende da mensuração de seu custo de oportunidade, ou seja, uma rentabilidade mínima de mercado que supere a de investimentos de baixo risco, como a renda fixa. Desta forma, a organização torna-se oportuna para aportes barateando o custo de aquisição de Capital de Giro e reduzindo ou anulando a participação de instituições bancárias no endividamento.

Capital de Giro

Os recursos de origem financeira devem ser utilizados de maneira eficaz, uma vez que, além de sua escassez a má gestão deste componente gera a organização um custo maior que o seu valor, pois as fontes alternativas aplicam juros remuneratórios para disponibilizá-los.

Uma administração inadequada do capital de giro resulta normalmente em sérios problemas financeiros, contribuindo efetivamente para a formação de uma situação de insolvência. (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p. 01)

O Capital de Giro é uma reserva de recursos financeiros localizada nos bancos, caixas e/ou aplicações financeiras de alta liquidez, necessários para que a empresa possa arcar com os seus custos operacionais: salários, impostos, ferramentas de comunicação, energia, estoques e insumos e aluguéis, até que a empresa receba o capital proveniente das vendas e, desta forma, mantenha a sua integridade financeira.

A análise do Capital de Giro é ser considerada uma métrica de análise do desenvolvimento de uma organização, uma vez que ela aponta a sua liquidez e, desta forma, reflete os resultados de uma série de atividades, incluindo gestão de estoques, gestão de dívida, coleta de receita e pagamentos a fornecedores.

> *O capital de giro ou capital circulante é representado pelo ativo circulante, isto é, pelas aplicações correntes, identificada geralmente pelas disponibilidades, valores a receber e estoques. Num sentido mais amplo, o capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias-primas (ou mercadorias), até o recebimento pela venda do produto acabado.* (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p. 03).

A gestão de estoques e um dos principais indicadores de gestão do Capital de Giro. Confirmando-se esta afirmação, através da apuração dos giros de estoque nos demonstrativos econômicos e financeiros, uma vez que, quanto maiores os índices, maior será a perda de valor da mercadoria, ou seja, um maior custo de carregamento desse estoque, que quando apurado representará uma perca na margem de vendas.

> *A importância e o volume do capital de giro para uma empresa são determinados principalmente pelo volume de vendas, o qual é lastreado pelos estoques, valores a receber e caixa; sazonalidades dos negócios, que determina variações nas necessidades de recursos ao longo do tempo; fatores cíclicos da economia, como recessão, comportamento do mercado etc.;* (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p. 02)

O Capital de Giro positivo indica, geralmente, que a empresa possui ativos líquidos capazes de suprir suas dívidas de curto prazo, enquanto o Capital de Giro negativo aponta que a empresa não é capaz de fazer o mesmo.

Empresas que possuam reservas de capital negativas, em geral possuem déficits na gestão de suas contas, buscando constantemente soluções para equilibrá-los, através de manobras como a negociação de prazos com seus fornecedores e a redução dos prazos aos seu clientes, reduzindo assim o ciclo financeiro da instituição, visando aumentar a disponibilidade de caixa para reinvestimento, expansão e diversificação de suas atividades.

> *Uma empresa com capital de giro líquido negativo, isto é, com passivo circulante maior que ativo circulante, denota que os recursos de longo prazo da empresa não são suficientes para cobrir suas aplicações de longo prazo, devendo utilizar recursos do passivo circulante para tal fim. Ou seja, um CCL negativo revela que a empresa está utilizando recursos passivos correntes para financiar seus investimentos permanentes.* (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p. 06)

A determinação do volume de Capital de Giro necessário para manter a organização parte do conhecimento do gestor a respeito dos prazos que compõem o fluxo operacional da mesma, que compreende todos os processos da operação empresarial, bem como o ciclo financeiro ou de caixa, que corresponde à relação existente entre o tempo de pagamento dos fornecedores frente ao tempo de recebimentos das vendas.

Ciclo Operacional

O Capital de Giro caracteriza-se também por dois fatores, sua curta duração, ou seja, é utilizado constantemente e consequentemente, pela rápida conversão em outras formas de ativo, mantendo-se assim, em um fluxo contínuo e permanente. (ASSAF NETO; SILVA, 2012).

Uma boa gestão desse recurso envolve imprimir um alto giro do circulante, dando dinâmica às operações, proporcionando, desta maneira, uma menor necessidade de imobilização do capital circulante líquido e gerando, por consequência, uma maior rentabilidade.

> *Uma boa administração do capital de giro envolve imprimir alta rotação (giro) ao circulante, tornando mais dinâmico seu fluxo de operações. Este incremento de atividade no capital de giro proporcional, de forma favorável à empresa, menor necessidade de imobilização de capital no ativo circulante*

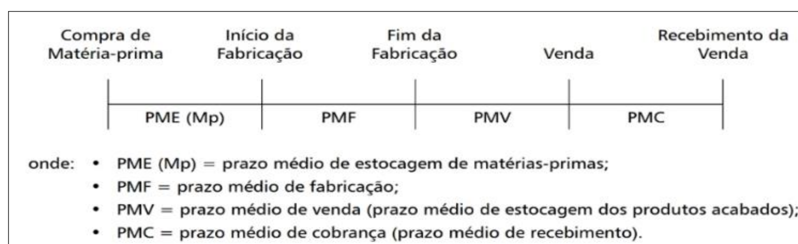
e consequentemente incentivo ao aumento da rentabilidade. (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p. 08)

Este processo cíclico e continuo resulta da necessidade constante de gerar resultados para atender as expectativas geradas em torno do capital investido pelos stakeholders, é denominado Ciclo Operacional, iniciando-se na compra de matéria prima e finalizando-se no recebimento das receitas de vendas.

As atividades que englobam o ciclo operacional são pré seccionadas em três partes – quatro, caso tratar-se de uma indústria – sendo estes: o prazo médio de estocagem, o prazo médio de vendas, e o prazo médio de cobrança, e para as indústrias, o prazo médio de produção. (ASSAF NETO; SILVA, 2012)

Os prazos representam a medida de tempo necessária para que a empresa execute suas atividades, sendo a soma destes o indicador de duração do ciclo e quanto maior este indicador, maior será sua necessidade de Capital de Giro, uma vez que, o ciclo representa o intervalo de tempo onde não há ingressos de capital.

Figura 1 – Ciclo Operacional de uma empresa industrial



Fonte: Assaf Neto; Silva (2012 p. 09)

É importante reconhecer que a necessidade do Capital de Giro, bem como o tamanho destes prazos que não é uniforme, podendo variar de acordo com o tipo de empresa.

Ciclo Financeiro e Ciclo Econômico

O Ciclo Financeiro ou Ciclo de Caixa compreende o tempo de pagamento dos fornecedores até o recebimento do valor gerado pelas vendas. Desta forma, quanto menor for este indicador, mais saudável é a vida financeira desta organização. Uma vez que isso possa significar que há um recebimento de clientes adiantado e um pagamento de fornecedores postergado, ou, no mínimo, equilibrados. (CAMARGO, 2016)

Mantendo-se baixos, os indicadores representaram que a empresa necessita de capital para financiar suas atividades, por um tempo muito menor, podendo aplicar seu capital na sua atividade de forma mais eficiente e, caso esteja alavancada, consiga sair desta situação com maior brevidade, pagando juros e encargos menores.

> *Assim, quanto maior for o prazo dos fornecedores, mais dinheiro a empresa terá em caixa e menor será o Ciclo Financeiro. Com isso, a empresa terá uma menor dependência de pagamento de juros bancários, para citar um exemplo.* (CAMARGO, 2016, p. 01)

Ressalta-se que o ciclo econômico, por sua vez, avalia o mesmo prazo que o financeiro, contudo, sem levar em consideração as alterações realizadas em caixa.

Fluxo de Caixa

Sendo diretamente impactado pelos ciclos econômico e financeiro, o fluxo de caixa é um instrumento responsável por registrar os ingressos e saídas de recursos financeiros da organização, ou seja, os recebimentos e pagamentos.

Esta ferramenta é essencial para que a área financeira possa planejar e controlar os recursos, sendo indispensável para qualquer tomada de decisão e, deste modo, cumprir seu papel principal de prover a empresa de recursos de caixa suficientes para cumprir com seus compromissos e maximizar suas riquezas.

> *Conceitualmente, o fluxo de caixa é um instrumento que relaciona os ingressos e saídas (desembolsos) de recursos monetários no âmbito de uma empresa em determinado intervalo de tempo. A partir da elaboração do fluxo de caixa é possível prognosticar eventuais excedentes ou escassez de caixa, determinando-se medidas saneadoras a serem tomadas.* (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p. 33)

Através do fluxo de caixa, aponta-se os excessos ou escassez de recursos financeiros, que devem ser ajustados, pois a abundância de liquidez aumenta o custo de oportunidade. Mesmo que isso possa gerar uma segurança financeira, a escassez gera o risco da perca de oportunidades ou até a falta de capacidade de pagamento, assim como de reinvestimento**,** sendo esse último gerador de demanda direta de novos consumidores através dos processos de expansão e diversificação.

A necessidade de sincronização do ciclo operacional com o fluxo de caixa é essencial, devendo-se mantê-lo abastecido, afim de que a empresa possa finalizar seu ciclo de forma sadia.

Segundo Assaf Neto; Silva (2012), a melhor capacidade de geração de recursos de caixa promove, entre outros benefícios à empresa, menor necessidade de financiamento dos investimentos em giro, reduzindo seus custos financeiros.

De forma integrada as áreas de vendas/produção, devem se atentar para os custos e prazos estabelecidos com clientes. A área de compras, com os prazos negociados com os fornecedores, e a área de cobrança, com os prazos de recebimentos.

> *Nestas condições, a forma mais rápida de se apurar o fluxo de caixa proveniente das operações a partir do demonstrativo de resultados de um período é somar ao lucro líquido aquelas despesas classificadas como não desembolsáveis e subtrais as receitas tidas como não realizadas financeiramente.* (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p. 38)

A apuração do fluxo de caixa, proveniente das operações, é realizada a partir da hipótese de realização financeira plena, em todos os processos da operação, somando-se o lucro líquido à depreciação e apropriação de encargos financeiros, deduzindo-se, então, deste resultado, a equivalência patrimonial e os juros ativos apurados contabilmente.

Disponibilidade do Ativo

A gestão eficiente do Capital de Giro depende da boa gestão dos fluxos presentes no caixa, e para que ela se realize, é necessário o acompanhamento dos ativos circulantes disponíveis para serem utilizados de prontidão e sua administração seja indispensável, pois gerará e impactará diretamente nos indicadores de liquidez da organização. (ASSAF NETO; SILVA, 2012)

Segundo Assaf Neto; Silva (2012), o caixa possui três motivos para manter seu valor no mínimo, sendo eles a transação para honrar seus compromissos, a precaução para alguma eventualidade e a especulação para algum fechamento de negócio.

O modelo utilizado para uma organização identificar quais serão os recursos que ela deverá manter em caixa é o Caixa Mínimo Operacional. Além de ser um modelo simples é eficaz no estabelecimento de um padrão dos aportes em caixa.

> *Para obter o Caixa Mínimo Operacional, basta dividir os desembolsos totais previstos por seu giro de caixa. Por sua vez, para obter o giro de caixa, basta dividir 360, se a base for em dias e o período da projeção for de um ano, pelo*

ciclo de caixa (ciclo financeiro). (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p. 103)

O ciclo de caixa compreende que é o período de intervalo em que apenas há saída de recursos, ou seja, não há entrada de valores. E o giro de caixa indica a quantidade de vezes que o caixa se renova.

Para melhor entendimento, Assaf Neto; Silva (2012) relatam um exemplo no qual uma organização, com prazo de pagamento de fornecedores de 20 dias, possui giro do seu estoque de 40 dias e um prazo médio de recebimento de clientes de 25 dias. O ciclo de caixa é obtido através da soma (Prazo do Estoque + Prazo de Recebimento de clientes – Prazo de pagamento de fornecedores), no qual tem-se o resultado 45. Através do ciclo de caixa de 45 dias, o resultado do giro de caixa, trabalhando com o período anual 360/45, é de 8 vezes.

Estimando que os pagamentos anuais da empresa sejam de R$400.000,00, o Caixa Mínimo Operacional é demonstrado da seguinte forma: Caixa Mínimo Operacional = R$400.000,00/8 = R$50.000,00

Caso haja uma redução no prazo de recebimento para 10 dias, haverá a necessidade de uma nova estratégia, quando o ciclo de caixa será reduzido para 30 dias e o giro de caixa aumentado para 12 vezes, ao invés de 8. Desta forma, o Caixa Mínimo Operacional, que anteriormente era de R$50.000,00, passa a ser de R$33.333,33 (R$400.000,00/12), ocasionando uma redução de R$16.666,67.

Conforme a necessidade de cada empresa, o ideal é de que ela possua um alto giro de caixa e menor ciclo financeiro, para que a sua administração e controle seja eficiente, e também para não necessitar de um maior caixa operacional.

Valores a Receber

Os valores ou clientes a receber são um saldo de direitos que a empresa possui com clientes oriundos da venda de produtos ou serviços, cujo pagamento tenha sido prorrogado ou parcelado, mediante a concessão de um crédito vinculado à adoção de uma política de crédito.

Para a concessão de crédito ao cliente, a empresa deve se utilizar de uma política de crédito, que segundo Assaf Neto; Silva (2012), são quatro os elementos que compõem a base de uma política de crédito, sendo eles padrão, prazo, desconto e cobrança.

> *A determinação dos elementos de uma política de crédito numa empresa leva em consideração fatores como competição, ciclo operacional, tipo de produto, sazonalidade, obsolescência, aceitação do cliente, preço, tipo de cliente e lucratividade.* (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p. 129)

O padrão de crédito são questões mínimas que a empresa utiliza para a concessão do crédito ao cliente; já a política de cobrança é o meio na qual a empresa receberá os valores oriundos das vendas à prazo; a concessão do desconto ocorre quando a empresa reduz o preço de venda ao cliente e, por último, o prazo, que estabelece o período que a empresa financiará os seus clientes.

Exemplificando: o Giro dos Valores à Receber, para Assaf Neto; Silva (2012), é obtido através das vendas realizadas à longo prazo, é o valor no qual a empresa deve receber em um determinado período da realização destas vendas.

A fórmula citada pelo autor é do Giro dos Valores à Receber, é vendas a prazo/valores a receber, tendo-se o seguinte exemplo:

Vendas a prazo = R$820.000,00 e clientes a receber em R$328.000,00 valores referentes ao final de um trimestre (três meses), obtendo o Giro = R$820.000,00 / R$328.000,00 = 2,5 vezes.

O resultado indica que no período de um trimestre as vendas a prazo foram recebidas 2,5 vezes, ou seja, em um prazo de 90 dias/2,5 houve o prazo médio de recebimento das vendas de 36 dias.

> *Uma tendência de crescimento deste índice revela uma consequente redução no prazo de credito concedido pela empresa. Ao contrário, uma retração no giro dos valores a receber indica maior expansão nos prazos de concessão de credito.* (ASSAF NETO, SILVA, 2012, p. 170).

Quanto maior o indicador, mais vezes a empresa receberá de seus clientes no período; quanto menor, indica que a empresa sofre com perdas de pagamentos em menos vezes no período.

Apesar de demonstrar uma informação importante para a tomada de decisão, os Giros dos Valores à Receber não devem ser interpretados sozinhos, pois devem ser realizadas análises sobre o preço de venda, que não pode ser sacrificada para que não afete a margem de lucro.

Assaf Neto; Silva (2012) ilustra o modelo de uma empresa que apurou seus resultados durante quatro semestres:

Tabela 1 – Dados semestrais apurados pela empresa.

	1º Sem.	2º Sem.	3º Sem.	4º Sem.
Giro dos Valores a Receber	2,0	2,5	3,0	4,0
Giro dos Valores a Pagar (Fornec.)	2,0	2,0	2,7	3,4
Prazo Médio de Estocagem das Mercadorias	110 dias	90,0 dias	70,0 dias	50 dias

Fonte**:** Assaf Neto, Silva, (2012)

Na linha Giro dos Valores à Receber, observa-se que há uma leve redução nos prazos de recebimento das vendas em cada período, obtendo os seguintes prazos médio de recebimento de vendas:

Tabela 2 – Prazo Médio de Recebimento das Vendas

Período	Prazo Médio de Recebimento das Vendas
1º Sem.	180,0/2,0 = 90,0 dias
2º Sem.	180,0/2,5 = 72,0 dias
3º Sem.	180,0/3,0 = 60 dias
4º Sem.	180,0/4,0 = 45 dias

Fonte: Assaf Neto, Silva, (2012)

Os prazos de cobrança vêm sendo demonstrados de forma decrescente a cada semestre, sendo favorável à empresa e tendo uma progressiva redução dos prazos de estocagem das mercadorias, conforme a tabela I.

Nessa análise, é importante identificar as informações adicionais da margem de lucro das vendas para ser assertivo na tomada de decisão, podendo ser possível uma diminuição dos prazos de cobrança por pagamentos realizados à vista, quando a empresa concede descontos financeiros.

Em contrapartida, o aumento do giro do pagamento aos fornecedores consome parte da folga financeira obtida pela redução dos prazos de crédito. No primeiro semestre, o prazo de pagamento de compras foi de 90 dias, sendo reduzidos respectivamente para 82, 67 e 53 dias, dados obtidos pelo giro de pagamento de fornecedores dividido pelo semestre de 180 dias.

Um ponto importante na análise de crédito a ser considerado e trabalho pelo empreendedor é a identificação da capacidade de pagamento de seu cliente e de quanto o seu negócio deve participar neste endividamento, ou seja, estipular uma política de crédito para reduzir a inadimplência e preservar os recebíveis, fundamentais para sua sustentabilidade.

Administração de Estoque

A gestão do estoque, como já citado anteriormente, é importante tanto para a gestão da empresa, quanto para a determinação do volume de Capital de Giro necessário, pois os estoques representam produção e vendas e a falta de gestão pode ocasionar a pausa nestes processos e, consequentemente, à prejuízos financeiros e/ou de mercado.

[...] *estabelecer um nível adequado de estoque é importante para a gestão do capital de giro, uma vez que o estoque implica em custos e riscos para a empresa e, dessa forma, influencia a rentabilidade do negócio*. (MATIAS, 2014, p. 102)

A eficiência da gestão de estoques relaciona-se ao equilíbrio da necessidade de estoques e seu custo, uma vez que o volume da matéria prima ou produtos estocados influenciam no volume de Capital de Giro e possuam um custo de estocagem para a organização.

> *O custo de estocagem refere-se a todo tipo de custo proveniente da atividade de estocagem. Enquadraram-se neste grupo os custos de aluguel, segurança, seguros, financiamento de estoques, impostos, obsolescência etc.* (ASSAF NETO, SILVA, 2012, p. 199).

Desse modo, os gestores financeiros devem estar cientes quanto a todo esse conjunto de custos que envolvem o armazenamento de produtos.

A forma de como obter o controle sobre a gestão financeira no estoque e seu desempenho, o cálculo que Matias (2014) relata, é sobre o giro do estoque, indicando o número de vezes que os itens em estoque foram renovados em determinado período de tempo, através da fórmula: Giro de Estoque = Custo da Mercadoria Vendida/Estoque Médio.

O estoque médio é referente a metade da quantidade de cada pedido, ou seja, sempre que for realizar o pedido, o estoque médio deste será divido por dois.

Exemplificando o cálculo, Matias (2014) cita que determinada empresa apresentava na conta de estoque R$2.000,00, no começo do período, e no final apresentava, de saldo, R$3.000,00, e o custo da mercadoria vendida de R$40.000,00. Logo, o giro do estoque, nesse período, foi: Giro do Estoque = R$40.000,00/ (R$2.000,00 + R$3.000,00 / 2) = 16 dias.

Quanto maior for o giro dos produtos em estoque, maior será a rentabilidade

dos recursos investidos, ou seja, a rotatividade é maior, significando que os itens estão sendo vendidos mais vezes.

O objetivo da gestão de estoques é proporcionar um nível adequado de estoque que seja capaz de sustentar o nível de atividade da empresa ao menor custo [...]. (MATIAS, 2014, p. 106)

Pequenas Empresas

O mercado, assim como o produto interno bruto brasileiro, é composto em grande parte pelos pequenos negócios, bem como as grandes empresas nacionais surgiram de pequenos empreendimentos, geralmente destinados a atender as necessidades de bens ou serviços locais.

Para o Estado de São Paulo, segundo o Sebrae (2018), 41% dos pequenos negócios estão concentrados no setor de serviços, seguidos do comércio com 37%, e, por fim, a indústria com 12%.

O índice de abertura de micro e pequenas empresas é alto, bem como o de mortalidade destes empreendimentos, geralmente ocasionado pela falta de um planejamento e de capacidade gestora dos empresários para manter as entradas e saídas proporcionais, a fim de gerar resultados positivos.

Uma das gestões escassas são empresários com pouca experiência no ramo, que não souberam negociar com fornecedores, planejar e acompanhar rigorosamente suas receitas e despesas, causando a falência destas empresas. (SEBRAE, 2016).

O estudo do mercado, assim como o planejamento operacional e financeiro, é essencial para o sucesso de uma organização, sendo responsabilidade do gestor financeiro conhecer não somente a sua área de gestão, mas a organização como um todo, para que, de forma holística, possa elaborar estratégias que vão de encontro aos objetivos estratégicos propostos.

Considerações Finais

Em acordo com as análises dos estudos, o objetivo geral proposto foi atingido, demonstrando que a Administração Financeira é uma ciência aplicada nas organizações para que possam administrar corretamente seus recursos e prover a maximização dos seus lucros.

Para isso, os objetivos específicos mostraram que as análises dos prazos médios do ciclo operacional, desde o recebimento da mercadoria, venda ao cliente e recebimento, além do pagamento ao fornecedor, são formas que viabilizam a melhoria da gestão do Capital de Giro e suas aquisições.

Ao final, confirmou-se o pressuposto teórico, que propunha o uso das ferramentas da Gestão do Capital de Giro para uma análise de todo o ciclo financeiro e operacional da empresa, planejando ações que viabilizem formas de mantê-la a com uma saúde financeira saudável, evitando possíveis captações no mercado externo ou até mesmo a sua falência.

Conclui-se, finalmente, que o alcance dos objetivos específicos, como uma forma fundamental de se realizar análises dos prazos médios do ciclo operacional, desde o recebimento da mercadoria, venda ao cliente e recebimento, além do pagamento ao fornecedor, são formas que viabilizam a melhoria da gestão do Capital de Giro e as suas aquisições.

Observa-se que para se empreender faz-se necessário não apenas a coragem e atitude, mas um conhecimento amplo de diversas áreas da Administração, passando principalmente pela Gestão e Utilização de Recursos Financeiros, os quais são os motores propulsores para que o negócio atinja o objetivo central determinante para sua sustentabilidade: o lucro.

Referências Bibliográficas

ASSAF NETO, Alexandre; LIMA, Guasti, F**. Fundamentos de Administração Financeira**, 3 ed. São Paulo: Atlas, 2017. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597010145>. Acesso em: 15 jul. 2020.

ASSAF Neto, Alexandre; SILVA, César A. T. **Administração do capital de giro**, 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522484751/>. Acesso em: 22 ago. 2020.

CAMARGO, Renata F. **Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro:** o que é, importância e como aplicar no seu negócio**.** Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/ciclo-operacional-x-ciclo-financeiro/>. Acesso em: 22 ago. 2020.

HOJI, Masakazu**. Administração Financeira e Orçamentária**, 12. ed. São Paulo: Atlas, 2017. Disponível em:

https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597010534/>. Acesso em: 15 jul. 2020.

MATIAS, Alberto, B. **Finanças Corporativas de Curto Prazo**: A Gestão do Valor do Capital de Giro (V. 1), 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522484652/>. Acesso em: 22 set 2020.

PADOVEZE, Clovis, L. **Administração financeira: uma abordagem global**. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2016. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-472-0497-6>. Acesso em: 10 ago. 2020

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Panorama Dos Pequenos Negócios 2018**. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/Panorama_dos_Pequenos_Negocios_2018_AF.pdf>. Acesso em: 03 ago. 2020

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Sobrevivência das Empresas no Brasil**. Disponível em:<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das- empresas-no-brasil-102016.pdf>. Acesso em: 04 ago. 2020.